

поиск среди упорядоченных бумажных архивов, поскольку его можно выполнять по любому критерию (критериям), а не по одному.

Проанализировав вопросы внедрения системы электронного документирования в Украине, можно утверждать, что спустя некоторое время при условии системного правового и практического развития системы электронного документирования можно ожидать большие достижения в этой сфере.

Список использованной литературы: 1. *Івахненко С.В.* Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: Навч. посібник. - К., 2006. - 349 с. 2. *Пушкар М.С.* Креативний облік (створення інформації для менеджерів): Монографія. - Тернопіль, 2006. - 334 с. 3. *Ткаченко П.М.* Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування звітність: Підручник. - К., 2006. ~ 1080 с.

Поступила в редколегію 07.10.08

УДК 65.012.7

А.Н. ГАВРИСЬ, С.Б. ГУДКОВСКИЙ, НТУ «ХПІ», Харків

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ МЕТОДОМ ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА

В статье рассмотрены проблемы управления дебиторской задолженностью промышленных предприятий Украины в условиях рыночной экономики. Для обеспечения эффективного анализа движения оборотного капитала и контроля за процессами накопления текущей сомнительной задолженности, возникновения просроченной задолженности предложена стратегическая модель управления дебиторской задолженностью методом функционально-стоимостного анализа.

In the article the problems of management an account receivable of industrial enterprises of Ukraine are considered in the conditions of market economy. For providing of effective analysis of circulating capital and control flow after the processes of accumulation of floating doubtful debt, origins of outstanding debt a strategic case an account receivable of funkcional'no-stoimostnogo analysis a method frame is offered.

В условиях современной рыночной экономики на различных этапах финансово - хозяйственной деятельности промышленные предприятия сталкиваются с проблемой возникновения просроченной дебиторской задолженности и ее взыскания. При реализации товара происходит оборот капитала, в результате которого собственник предполагает, что вложенные средства в произведенный товар

вернуться с прибавочной стоимостью. Это происходит, когда дебитор своевременно произвел расчет за поставленную продукцию. Как свидетельствует практика, контрагенты не всегда осуществляют расчет с предприятием по своим обязательствам. В результате предприятие несет убытки, которые необходимо покрывать за счет других собственных (заемных) средств или ресурсов. Отсутствие у контрагентов ответственности за несвоевременные расчеты, а также четких стимулов для исполнения своих обязательств за приобретенный товар приводит к нежелательным для предприятия последствиям - возникновению просроченной дебиторской задолженности.

На сегодняшний день при несбалансированном и постоянно меняющемся спросе на производимую продукцию предприятие не может реализовывать свой товар по полной предоплате, что способствовало бы уходу от риска понести убытки. Такая идеальная схема в рыночной экономике не всегда приемлема. Конкуренция заставляет предприятие идти навстречу клиенту (заказчику), предлагая всевозможные уступки, скидки, чтобы завоевать его и при этом не потерять или даже расширить свой рынок сбыта. В нынешней ситуации успешно вести бизнес и никому не одалживать практически невозможно, поэтому крайне необходимо правильно организовать работу в данном направлении. Долговая закономерность заключается в том, что общий размер дебиторской задолженности предприятия чаще всего увеличивается с ростом количества должников и совершаемых операций. Например, если ассортимент товаров предприятия и круг покупателей достаточно широк, невозвращение части задолженности становится некой константой бизнеса. Такую задолженность планируют и закладывают как элемент накладных расходов предприятия.

Любая финансово – хозяйственная операция с отсрочкой платежа изначально несет в себе риск возникновения долга. Следует отметить, что причины возникновения дебиторской задолженности различны. Это могут быть как субъективные факторы (осуществляя финансово – хозяйственную деятельность предприятие постоянно проводит поиск новых контрагентов, расширяя этим рынок сбыта собственной продукции), так и объективные факторы контрагента (ухудшение финансового положения в силу тех или иных обстоятельств).

Проблема ликвидности дебиторской задолженности (способность актива конвертироваться в денежные средства без значительной потери в цене) – становится ключевой проблемой почти каждого предприятия. Она, в свою очередь, состоит из нескольких проблем: оптимальный объем, оборачиваемость, качество дебиторской задолженности. Их решение требует квалифицированного управления дебиторской задолженностью, что является одним из видов укрепления финансового положения предприятия. Для этого предусмотрен систематический учет и анализ расчетно–платежных операций. На базе четко налаженной системы учета и анализа финансово- хозяйственной деятельности предприятие составляет экономические прогнозы, текущие и долгосрочные планы, изучает, исследует и соотносит в совокупности и по каждому элементу или ряду факторов финансовые потоки и понесенные затраты.

Управление дебиторской задолженностью это не только схемы составления отчетов и проведения анализа движения оборотного капитала, средства и методы взыскания с клиентов просроченной задолженности по обязательствам, включая неустойку за нарушения условий договора. Любые хозяйственные правоотношения сторон несут в себе риск возникновения долга. Задержка платежа приводит предприятие к потере капитала и может подвести к банкротству или к полной потере управления оборотными средствами. Это связано с отсутствием на предприятиях эффективной программы действий с контрагентами. Для каждого хозяйственника главной задачей является не допустить безнадежной задолженности, сократить до минимума суммы просроченной дебиторской задолженности.

Основной задачей анализа дебиторской задолженности является определение ликвидности дебиторской задолженности. Для этого необходимо оценить объем (или уровень), оборачиваемость и качество дебиторской задолженности. Целесообразно сделать предварительную оценку финансового состояния предприятия, т. к. она обеспечивает раннее обнаружение признаков кризисного развития предприятия. Анализ дебиторской задолженности рекомендуется проводить по следующим фазам: 1) предварительная оценка финансового состояния фирмы; 2) определение объема дебиторской задолженности и его динамики в предшествующий период; 3) определение срока оплаты счетов дебиторов; 4)

взвешенное «старение» счетов дебиторов; 5) оценка реального состояния дебиторской задолженности.

В процессе предварительной оценки финансового состояния предприятия традиционно используются такие методы, как экспресс-анализ и модель вероятности банкротства.

Экспресс-анализ состоит в обработке небольшого количества существенных и легко определяемых показателей. Отбор системы показателей для экспресс-анализа всегда субъективен. Какие-либо стандарты здесь отсутствуют.

Перспективным методом определения финансового состояния является модель, где применяется статистический анализ определения кредитоспособности предприятия. К условиям промышленного предприятия, с примерным годовым оборотом около 1000000 долларов США эта модель будет иметь вид:

$$Z = 0,3877 + 1,0736 K1 + 0,0579 Kfn; \quad (1)$$

где, Z - капиталотдача активов, $K1$ - коэффициент ликвидности; Kfn - коэффициент финансовой независимости.

При $Z = 0$, вероятность банкротства – 50 %, при $Z < 0$, вероятность банкротства меньше 50 %, при $Z > 0$, вероятность банкротства повышается с повышением значения Z .

Диагностический анализ дебиторской задолженности начинается с оценки объема дебиторской задолженности фирмы на основе определения коэффициента отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность, который рассчитывается по следующей формуле:

$$AR/ARR = TCA; \quad (2)$$

где, ARR (Account receivable ratio) - коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность, AR (Account receivable) – дебиторская задолженность фирмы, TCA (Total current assets) – оборотные активы.

Средний срок оплаты счетов дебиторов в днях - один из важнейших элементов анализа дебиторской задолженности. Средний срок оплаты счетов дебиторов или период оборота дебиторской задолженности показывает среднее число дней, требуемое для

взыскания задолженности. Основой для определения этого соотношения является средний срок платежей, который вычисляется с точностью до одного дня. Задержка оплаты одного из клиентов свыше этого срока может побудить предприятие к действиям. Кроме того, фактические сроки оплаты легко сравнивать с теми нормативами, которые руководство устанавливает, т. е. при помощи этого показателя можно контролировать эффективность работы с клиентами. Чем меньше это число, тем быстрее дебиторская задолженность обращается в денежные средства. Следовательно, повышается ликвидность оборотных средств у предприятия. Высокое значение коэффициента может свидетельствовать о трудностях с взысканием средств по счетам дебиторов. При вычислении коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности берется среднее значение дебиторской задолженности за расчетный период.

$$AR/DSO = NS; \quad (3)$$

где, DSO (Days Sales Outstanding) - средний срок оплаты счетов дебиторов, AR (Account receivable) – среднее значение дебиторской задолженности, NS (Net Sales) – суммарная выручка за год.

Чтобы дать оценку реального состояния дебиторской задолженности рассматривается состав просроченной задолженности, выделяются сомнительная и безнадежная задолженность, т.е. оценивается качество дебиторской задолженности. Исходной информацией для анализа являются данные учета по задолженности конкретных контрагентов. При этом важно получить информацию не только о сумме задолженности, но и о сроках ее возникновения. Для получения информации о просроченной задолженности следует провести анализ договоров с контрагентами. Когда такая информация получена, составляется реестр счетов дебиторов, где все дебиторы нами разделены на 9 групп по убыванию величины задолженности. Такая группировка позволяет прогнозировать появление безнадежных долгов (табл.1).

Таблица 1. - Зависимость безнадежных долгов от срока счетов дебиторов.

Период просроченной дебиторской задолженности, дней	Доля безнадежных долгов, %
---	----------------------------

До 30	4
31 - 60	10
60 - 90	17
91 – 120	25
121-150	34
151-180	44
181-210	55
211-240	67
241-270	80

Управление дебиторской задолженностью может быть отождествлено с любым другим видом управления активов как процесс реализации специфических управленческих функций: планирования, организации, мотивации и контроля.

Планирование дебиторской задолженности включает в себя предварительные финансовые решения. Чтобы они были эффективными, необходимо определить долгосрочную цель организации, сформулировать стратегию организации, определить политику действий, выбрать рациональные процедуры действий. Организация управления дебиторской задолженности означает координацию действий по такой последовательности: вся область действий должна быть сгруппирована по выбранным функциям; лица, которые ответственны за свою деятельность, наделяются адекватными правами. Под мотивацией подразумевается совокупность психологических моментов, которыми определяется поведение человека в целом. Действия по контролю – это действия направленные для достижения цели и разрешения проблемы несвоевременных расчетов.

Таким образом, управление дебиторской задолженностью должно представлять часть общего управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности, обеспечении эффективной оборачиваемости средств. Учитывая, что управление дебиторской задолженностью происходит во времени, из приведенных функций управления можно выделить основные задачи, и представить их в виде некоторой этапной системы. Воплощая задачи в действие необходимо не отступать от установленных этапов, не меняя их очередность и количество.

На первом этапе управления планируется величина дебиторской задолженности. В процессе реализации работ по планированию величины дебиторской задолженности, необходимо учитывать не только параметры дебиторской задолженности, которые характеризуют ее состояние, но и целый ряд внешних факторов, которые могут существенно повлиять на конечные результаты управления. На втором этапе выполняется учет дебиторской задолженности, собирается информация о финансовом положении дебиторов, от которых зависит состояние дебиторской задолженности. Основная сложность на данном этапе заключается в определении минимального объема и номенклатуры данных, которые позволяют управляющему субъекту иметь ясное представление о состоянии объекта управления. Данное обстоятельство связано с двумя моментами. Первый момент вызван тем, что для сбора и обработки учетной информации необходимы денежные средства, которые всегда ограничены. Второй момент вызван тем, что информация может дублироваться и опаздывать, а это не способствует принятию обоснованного решения. На третьем этапе проводится контроль величины дебиторской задолженности, который предусматривает сравнение фактических данных учета с плановыми или бюджетными. В эпоху централизованного планирования было достаточно разработать плановые показатели, но в рыночных условиях плановые показатели должны формироваться при изучении рынка, что требует разработки бизнес-планов развития, бюджетов. В связи с отсутствием системы плановых показателей деятельности предприятия этап контроля выполняет несколько иные функции. Фактически контроль сводится к сравнению учетных данных только за прошлый и текущий (плановый) период. Поэтому эффективный процесс управления должен базироваться на общей системе управления предприятием. На четвертом этапе анализируется дебиторская задолженность, исследуются и выделяются факторы, влияние которых привело к появлению отклонений фактических параметров состояния дебиторской задолженности от плановых показателей. На пятом этапе проводится разработка альтернативных решений и определяется оптимальное решение. Для формирования нескольких возможных решений, направленных на улучшение той ситуации, в которой находится предприятие, достаточно информации, собранной еще на стадии анализа. На основе этой

информации можно создать систему ограничений относительно соответствующей целевой функции, а также провести ранжирование причин, которые больше всего влияют на величину дебиторской задолженности. Та же причина может вызывать несколько последствий, а устранение этих причин моделируется с целью оценки возможных результатов. Таким образом, разрабатывается несколько альтернативных решений или даже определяется оптимальное решение. На шестом этапе реализуется одно или несколько альтернативных решений. На этом этапе осуществляется выполнение принятого оптимального решения или нескольких альтернативных решений, определяются необходимые средства, а также порядок реализации принятого решения.

Важным вопросом при управлении дебиторской задолженностью является ее классификация. В зависимости от того, какой признак положен в основу ее классификации, можно использовать разнообразные методы управления дебиторской задолженностью. Традиционная классификация дебиторской задолженности предусматривает ее распределение по правовому критерию - срочную или просроченную. К срочной относится дебиторская задолженность, срок погашения которой еще не наступил или составляет меньше одного месяца и которая связана с нормальными сроками расчетов, определенными в соглашениях. Просроченная - это задолженность с нарушением договорных сроков. Необходимо остановиться и на сомнительном долге, который понимается как текущая дебиторская задолженность, относительно которой существует неуверенность ее погашения должником. Понятно, что долги такого вида продолжают числиться (значиться) на балансе кредитора, пока есть уверенность в их погашении. Списываться же с баланса они будут только когда станут безнадежными. Поэтому отдельно выделяем сомнительную задолженность, которая в последствии из текущей может перерасти в безнадежную дебиторскую задолженность. Также законодатель выделяет дебиторскую задолженность на долгосрочную и краткосрочную. Долгосрочной дебиторской задолженностью признается задолженность, которая не возникает в ходе нормального операционного цикла и будет погашена после 12 месяцев с момента ее возникновения. Следовательно, долгосрочная задолженность - это в основном задолженность, не связанная с операционной деятельностью. Текущая дебиторская задолженность (краткосрочная)

- это задолженность, возникшая в процессе нормального операционного цикла или погашенная на протяжении 12 месяцев с момента ее возникновения. Таким образом, если задолженность, которая возникла, не связана с операционным циклом, но предусматривается, что она будет погашена в срок менее 12 месяцев, то такая задолженность признается текущей.

В основу классификации дебиторской задолженности можно положить распределение дебиторской задолженности в зависимости от целевых групп должников. Учет различных причин неплатежей и реальных возможностей граждан по оплате возникших долгов решается на основе учетных данных о платежах и задолженностях. Некоторыми теоретиками предлагается классифицировать дебиторскую задолженность двумя методами ABC-анализа. Эти методы основаны на делении совокупности потенциальных объектов на группы по удельному весу того или иного показателя. При этом используются способы определения и учета расходов по видам деятельности организации и пооперационного определения и учета расходов. Главной задачей здесь является распределения совокупности потенциальных объектов на группы за удельным весом того или иного показателя. Число групп при проведении Activity Based Costing может быть любым, но наибольшее распространение получило деление рассматриваемой совокупности на три группы (75: 20: 5), чем, по-видимому, и обусловлено название метода, известного за рубежом как ABC-Analysis, хотя встречается деление и на две группы (80: 20). Относительно дебиторской задолженности, их можно сформулировать так:

1. (75:20:5) - 5 % покупателей, с которыми предприятие осуществляет приблизительно 75 % оборота; 20 % покупателей, которые дают приблизительно 20 % оборота; 75 % покупателей, оборот которых составляет приблизительно 5 %.

2. (80: 20) - 80 % суммы дебиторской задолженности может числиться за 20 % дебиторов.

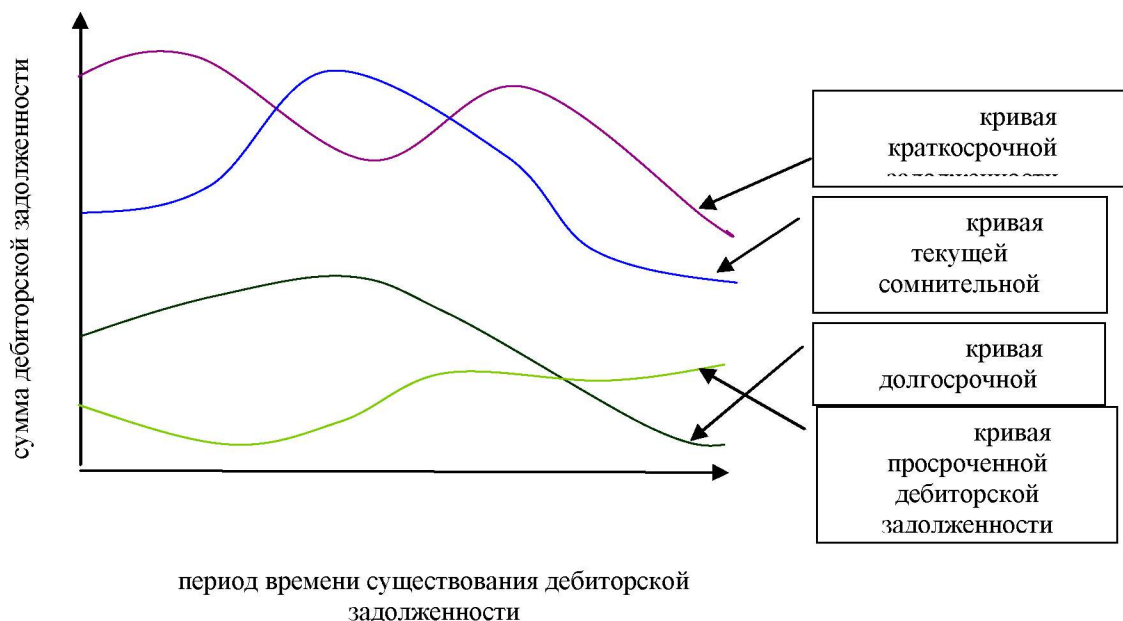
На наш взгляд при классификации дебиторской задолженности национальных промышленных предприятий целесообразно было бы применять метод функционально-стоимостного анализа. Метод функционально-стоимостного анализа получил широкое распространение при решении задач повышения качества и конкурентоспособности продукции во многих странах мира. Этот

метод позволяет сформулировать цель работы, наметить пути достижения цели и последовательно пройти весь путь вплоть до ее реализации, сочетая при этом самые разные, но взаимно дополняющие друг друга методы, в том числе и привлекая на каких-то этапах проведения методы ABC-анализа. Функционально-стоимостной анализ это метод определения стоимости и других характеристик изделий, услуг и потребителей, использующий в качестве основы функции и ресурсы, задействованные в производстве, маркетинге, продаже, доставке, технической поддержке, оказании услуг, обслуживании клиентов, а также обеспечении качества. Функционально-стоимостной анализ отличается от других подходов управления тем, что объединяет методические приемы, которые обычно не применяются вместе. Методология функционально-стоимостного анализа уделяет большое внимание интегрированным процессам и позволяет применять различные методические приемы как единую систему в зависимости от постановки конкретной цели анализа. Цель функционально-стоимостного анализа состоит в том, чтобы согласовать эти различия и позволить предприятию достичь максимальной реализации поставленных целей при использовании минимальных ресурсов.

Относительно дебиторской задолженности метод функционально-стоимостного анализа можно применить по отдельным группам дебиторов (постоянных, однородных, периодичных) и отобразить в виде следующей функции:

Данная классификация дает возможность видеть сумму той или иной категории дебиторской задолженности — на любую рассматриваемую дату, а также критическую сумму задолженности для принятия соответствующих решений, что позволит выбирать наиболее эффективные способы взыскания для той или иной категории задолженности. Кроме того, к преимуществу можно отнести и выбор группы дебиторов, которые аккумулируют наибольшую сумму задолженности и которым необходимо уделить внимание в первую очередь.

Классификация дебиторской задолженности по методу
функционально-стоимостного анализа.



Метод функціонально-стоимостного аналізу можна застосовувати як при управлінні дебіторською заборгованістю, яка вже існує, так і для новостворених підприємств. Він дозволяє підприємству контролювати процес уникнення накопичення поточної сумнівної заборгованості і виникнення просроченої дебіторської заборгованості, а також можливому зменшенню сумм короткострокової і довгострокової заборгованості. Використовуючи цей метод відповідно до проведеного аналізу, підприємству надається можливість керувати дебіторською заборгованістю на будь-якій її стадії, від дати її виникнення до повного погашення або віднесення до категорії безнадійної.

Список литературы: 1. *Ананьев В.К.* Управление предприятиями. Коэффициенты как инструмент финансового анализа, "Финансовая газета. Региональный выпуск", N 42, 2001 г. 2. *Ефимова О. В.* Финансовый анализ. 4-е изд. перераб. и доп. М., Бухгалтерский учет, 2003. 3. *Кузьмина Е.А., Кузьмин А.М.* Функционально-стоимостный анализ. Концепция и перспективы // Методы менеджмента качества. – 2002. – № 8. – С. 8-14. 4. *Ивлев В.А., Попова Т.В.* Что такое функционально-стоимостной анализ процессов и систем. (В сборнике "TQM-XXI. Проблемы, опыт, перспективы". Вып. 4. / Под ред. В.А. Качалова и В.Л. Рождественского. – М.: ИздАТ, 2000. – С. 169 – 188). 5. *Керанчук Т.М.* Фінансова стабільність підприємства і методичні аспекти її оцінки // Економіка України. - 2000. - №1. - с. 83 – 86 99. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посібник. - Київ: Вища школа, 2005. - 278 с.

Поступила в редколлегию 22.10.08